再谈大乐透幸运彩选号策略

谈彩论经

幸运彩指的是大乐透后区12选2的奖号,在单独计奖时,12选2的奖号就被称之为幸运彩,这也是一个最小的独立的迷你彩品种。

在12选2中,一共有66注不同的号码组合。当大小比为1:1时,全包单双比三种形态共有36注号码。反之,当单双比为1:1时,全包大小比三种形态也有36注号码。当大小比为2:0或0:2时,全包三种单双比形态,各含有15注号码。反之,当单双比为2:0或0:2时,全包三种大小比形态也各含15注号码。

但如果用这些注数的号码来投注幸运彩的话,未免有点得不偿失,当然选对的概率也是较大的。如果判断下期12选2的奖号的大小比为0:2,那么只要包买属于全小的15注号码,共投入30元。一旦下期12选2开出的奖号在全小范围内,便可中一注幸运彩,奖额60元。这种全小的中奖概率约为四分之一,若在两期内中奖还可以保本,否则就要亏本了。显然这种投注方式并不合适大部分期望"小投入、大回报"的彩民。

以小博大才是彩市中不变的道理,因此在玩幸运彩时,只有对奖号做进一步探索,才能取得最大回报。首先要改变的就是选号的注数,只有减少选号的注数,才能达到减少投入的目的。从笔者近一个多月对幸运彩的投注中,得出几点经验,供大家参考。

首先,彩民必须判断出下期某个基本属性开出的大概率,无论是大小比还是单双比还是和值、落差值,或者是四种混合属性中的其中一种。比如笔者研究12066期幸运彩时,从基本属性的走势图中初步判断12066期会开出全双的奖号,但大小比究竟是全大,或是全小,还是1:1,笔者无法确定。这样一来,若要包全双的号码,就要包买15注号码,如中奖的话还是可以盈利一倍。但毕竟不符合以小博大的买彩原则,所以笔者进一步对彩号的混合属性作了研究,结果发现12066期幸运彩的一号位开出小双号码的概率较大,而二号位开出大双的可能性较大。

如果这样的判断结果正确,那么只要买以下4注号码就可,即02、06,02、08,04、06,04、08。接着笔者进一步研究了幸运彩前65期奖号的和值情况,发现和值10自12024期开出后至12065期已有41期未出,而笔者选出的4注号码中,恰有2注和值为10的号码,即02、08和04、06。

于是,笔者对12066期幸运彩的最终投注号码及投注倍数是,02、06和04、08各买5倍,04、06和02、08各买了10倍,共投入60元。结果,12066期幸运彩果真开出奖号04、06,笔者有幸中得10注幸运彩,中奖金额600元,实现了以小博大的目标。

然后笔者在投注12069期幸运彩时,判断出一号位开小双,二号位开小单,并判断大小比和单双比都为1:1,随后以两注号码(02、11和04、11)加10倍,再中12069期幸运彩。当然也有几期幸运彩判断失误,与中奖挥手告别。不过笔者在幸运彩的投入中至今仍是盈利的。

罗伯阳

『时时乐』特别奖活动延长两周

日前从上海市福彩中心获悉,自今年开展"时时乐"组选3特别奖活动以来,广大"时时乐"游戏爱好者反响热烈。活动原定于6月23日结束,为答谢彩民们的积极参与,市福彩中心决定延续此次特别奖活动。内容如下:

奖金设置与原来的特别奖活动方案相同,每期仍对"时时乐"游戏组选3设立特别奖3000元,每天69000元(每天23期),由当期的"时时乐"组选3中奖者均分。当期组选3未开出,则当期特别奖奖金全部滚入下期与下期特别奖奖金一并派发给组选3中奖者,直到组选3开出。特别奖活动延续的时间自6月24日持续至7月7日止,延长14天。 刘珍华

"顶呱刮"推出新票种"英雄会"

6月25日,独具民族特色的10元"顶呱刮"新票"英雄会"携25万元大奖登陆沪上。

"英雄会"共有四款票面,以三国历史为背景,票面上分别为蜀汉英雄刘备、关羽、张飞、赵云四位历史人物。栩栩如生的人物、古朴典雅的风格,将传统历史人物与即开型彩票创新性地结合起来。

"英雄会"中奖机会也有新突破,每张票面有13次中奖机会,头奖高达25万元。"英雄会"采用时下流行的"两同+关键数字匹配"的游戏,游戏区的战旗、铜钱覆盖膜下都藏着幸运。游戏一:刮开覆盖膜,如出现两个相同标志,即中100元。游戏二:刮开覆盖膜,如果你的号码中的任意一个号码与中奖号码之一相同,即中得该号码下方所示金额。 刘珍华

大乐透活动派奖1700多万元

6月20日,备受关注的大乐透五周年"一注彩票三次中奖机会"派奖活动画上了句号,活动派奖历时一个月,累计送出奖金1700多万元。

据统计,从5月21日首期派奖至6月20日最后一期,大乐透共派出奖金1700多万元。受派奖活动的带动,派奖期还派出常规一等奖46注、累计奖金3亿多元。综合计算,活动期间大乐透总计派出奖金7.09亿元,同比派奖前单月增加了2亿多元。

在历时一个月、持续14期的派奖中,常规派奖创造了单期井喷30注500万元的纪录一次,当期累计派出头奖奖金1.56亿元,成就了2012年以来的单期最大规模"井喷"和最高额度派奖。30注头奖分落13地,也成为头奖覆盖率最广的一次。

派奖活动中期期有"宝钻一等奖"派出,是历次派奖中密度最大的。受此带动,常规开奖的头奖密度也空前曾连续8期派出常规一等奖,其中4期追加。同时,派奖活动进行的14期中,有10期以上派出巨额头奖。 曾雯彬

"绿翡翠"25万元大奖花落闵行

6月19日傍晚,位于闵行区浦江镇浦驰路554号的09197体彩销售点传出捷报,该网点彩民小王(化名)喜中"绿翡翠"大奖25万元。6月25日下午,该彩民赶赴兑奖。

中奖者小王是安徽来沪务工人员,是体彩的忠实彩民。他比较喜爱超级大乐透、"顶呱刮"即开票和"11选5"玩法。6月19日晚6时左右,小王前往09197销售点投注"11选5",等待开奖时看见有人买即开型体彩"顶呱刮",心想不如也试试运气,反正也是等待开奖。

于是,小王拿出200元向销售员购买了"超值现金""点石成金""三重钻石""绿翡翠"等多种即开型体育彩票。当他刮到最后那一张"绿翡翠"第五排数字"22"的时候,中奖号码分明对应着"250000",这让小王一时间难以确信,25万元大奖就这样降临了。

由于工作比较繁忙,小王直到端午过后的第一个工作日才前往兑奖处兑奖,他表示,至今心情仍很激动,对于奖金的使用尚未做好打算。

"绿翡翠"面额10元,最高奖金25万元,提供12次中奖机会。 肖文

近170期天天彩选四奖号分析

本文分析数据取自天天彩选四的12001期至12170期,共170期。

奖号基本属性分析

号码和值、大小比和单双比 号码和值最大是31,产生在12146期,奖号为9688;最低和值是4,诞生在12096期,奖号为0310。170期的平均和值为18.4,略高于理论均值18。大小比为4:0的开出11期,0:4的开出6期。170期的大小比为349:331,大号稍热一些。单双比为4:0的开出10期,0:4的开出9期。170期的单双比为339:341。

合数 合数的大小比为89:81,大号稍热。单双比为90:80,单号稍热。在合数的混合属性走势图中,开出最多的是大单,开出48期;其次是大双,开出41期,但已有16期未出;小单开出42期;小双开出39期。合数中的各混合属性理论应出数分别是小双和大单各51期、小单和大双各34期。开出最多的是合数1,开出22期;开出最少的合数是4,只开出9期,并已有65期未出。

各奖号位选号思路

一号位 大小比为82:88,单双比为88:82,小号和单号稍显热。小双和大单各开出48期,小单开出40期,大双开出34期。各混合属性的理论出号数为大单和小双各51期、大双和小单各34期。近20期的大小比为13:7,单双比为11:9,其中小双开出3期,小单开出4期,大双开出6期,大单开出7期。后几期关注小双0、2和4。

二号位 大小比为95:75,单双比为76:94,大号和双号显热。开出最多的是大单,已开出50期,小双开出49期,大双开出45期,小单只开出26期。近20期大小比为13:7,单双比为8:12,其中小单只有开出1期,大单开出7期,小双开出6期,大双开出6期。后几期关注单号1、3和9。

三号位 大小比为93:77,单双比为93:77,大号和单号显热。其中大单开出最多,达62期;其次是小双,开出46期;小单和大双各开出31期;大双已有16期未出。近10期大小比为4:6,单双比却为8:2。其中大单和小单各开出4期,小双开出2期,大双未出。后几期关注双号2、6和8。

四号位 大小比为86:84,单双比为84:86,都已相差不多。其中大单和小双各开出45期,大双开出41期,小单开出39期。近10期大小比为4:6,单双比为2:8,其中小单开出2期,小双和大双各开出4期,大单未出。后几期关注大单5、7和9。

根据以上各号位荐号,直选共含81注号码。如单从合数角度选号,近期可考虑已有16期未出的大双合数,其中的合数6可重点关注。中长期可留意合数4,在选四中,合数4包含4、14、24和34这四种和值,其中的14、24可重点关注。

以下笔者荐号,仅供参考。符合合数6的直选号码有0169、0367、0385、0925、2329、2365、2987、4327、4967、4985;符合合数4的直选号码有 0167、0185、0329、0365、0969、0987、2129、2327、2967、2985、4127、4325、4389、4929、4965。

包臻

投注参考

"永乐18周年倾情感恩上海滩"系列活动之——

感恩回馈 永乐团队多管齐下拜访老顾客

2012年正逢永乐生活电器18周岁生日,永乐在6月起将在全市范围内开展为期2个月的感恩系列活动,其中,登门拜访老顾客将是重头戏,在永乐总经理吴勇的带领下,所有永乐高管、职能部门工作人员和门店人员,都会通过登门、电话、短信、信件等方式拜访顾客,充分倾听顾客的心声,了解顾客的需求。

继永乐总经理吴勇于亲自登门拜访了两位忠实顾客后,永乐高管团队也相继出动走访了近20家顾客家庭。除了走访了永乐的忠实顾客外,高管团队还对在2012年上半年中有过服务疑问的顾客进行了拜访。通过拜访洽谈和问卷调研,了解这些顾客对于永乐服务的感知印象及服务提升建议。顾客林先生谈到,当时在永乐购买家电后回家后发现获赠的厂送赠品不能使用,随即打电话告知了永乐的售后服务人员,永乐售后人员了解了情况后,耐心安抚了林先生的情绪,并立刻与厂方公司确认,第二天即为林先生更换好了赠品,林先生表示对于永乐服务人员的办事效率十分满意,并对永乐售后服务人员认真负责的行为表示高度的认可和感谢。永乐售后管理负责人表示,通过此次对于此类顾客的登门拜访可以看出顾客关系修复的重要意义,及时修正错误、以诚意感人不仅可以及时获得顾客的谅解,更能够提升永乐的信誉。

除了高管团队外,永乐各门店主任级以上员工也都将以登门、电话、短信、信件等形式拜访顾客,表示全体永乐人在18周年之际对于新老顾客的感恩之情。此次为庆贺永乐18周年,永乐生活电器将以信件的形式慰问老顾客近100000名,以电话交流的方式回访500000余名顾客,整体拜访人数将达到80万人左右。

永乐总经理吴勇表示,"上海人的永乐,上海人的骄傲"的印象被上海市民口口相传,永乐对上海市民来说不仅仅是一个家电连锁品牌,更是一个优质服务体系的标志。永乐始终坚持以优质服务筑灵魂,以创新理念聚血液,以顾客满意造骨肉。历经18年的成长,永乐造就了一个在上海拥有超过320万会员,以服务至上的家电连锁零售品牌。

广告